

## LAMPIRAN

### KUESIONER PENELITIAN PEMILIK

Berikut ini adalah kuesioner yang berkaitan dengan penelitian tentang **"ANALISA STRATEGI BERSAING PADA "BELLA BAKERY" MENGGUNAKAN TEORI SWOT"**. Oleh karena itu di sela-sela kesibukan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari, saya memohon dengan hormat kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk dapat mengisi kuesioner berikut ini. Semua informasi yang terkumpul akan disajikan secara umum (tidak secara individu) sebagai ringkasan dari hasil analisis yang akan dilaporkan atau dipublikasikan dan akan dijamin kerahasiaannya sesuai dengan kode etik penelitian. Atas kesediaan dan partisipasi Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk mengisi kuesioner yang ada, saya ucapkan banyak terima kasih.

#### IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Status :

### PERTANYAAN

Petunjuk Pengisian:

Mohon untuk memberikan tanda (X) pada setiap pernyataan yang Anda pilih.

Terima kasih!!!

Kriteria Bobot
Masing-masing faktor diberi bobot dengan skala: Mulai dari 0,0 = 0% (tidak penting) Sampai dengan 1,0 = 100% (sangat penting) Dimana semua bobot tersebut jumlahnya tidak melebihi skor total 1,00 atau 100% Penentuan bobot didasarkan pada seberapa besar persentase pengaruh suatu variabel terhadap kesuksesan perusahaan.
Kriteria Rating
Masing-masing faktor diberi rating dengan skala:  <ol style="list-style-type: none"><li>1. Diberikan nilai 1 jika respon sangat tidak setuju</li><li>2. Diberikan nilai 2 jika respon kurang setuju</li><li>3. Diberikan nilai 3 jika respon biasa saja</li><li>4. Diberikan nilai 4 jika respon setuju</li><li>5. Diberikan nilai 5 jika respon sangat setuju</li></ol> Penentuan rating menunjukkan respon strategi perusahaan yang tengah dijalankan terhadap variabel yang ada.

Tabel : IFAS

No.	IFAS	Bobot	Rating
	<b>Strength:</b>		
1.	Variasi rasa roti yang ditawarkan BELLA BAKERY cukup banyak dan enak rasanya		
2.	Harga yang dimiliki oleh BELLA BAKERY bersaing		
3.	Pelayanan yang diberikan kepada konsumen cepat dan menyenangkan		
	<b>Weakness:</b>		
1.	Promosi yang dilakukan oleh BELLA BAKERY kurang beragam		
2.	BELLA BAKERY masih termasuk pemain baru		
3.	BELLA BAKERY memiliki modal yang terbatas		

**Tabel: EFAS**

No.	EFAS	Bobot	Rating
	<b><i>Opportunity:</i></b>		
1.	Permintaan potensial dari konsumen untuk roti atau bakery banyak		
2.	Bahan baku mudah didapatkan di pasaran (dari supplier) seperti bahan baku roti, tepung, dll		
3.	Masih banyak pangsa pasar yang belum dijangkau		
	<b><i>Threats:</i></b>		
1.	Adanya pemain lain bukan merupakan hambatan bagi pihak BELLA BAKERY		
2.	Ancaman tawaran harga yang lebih murah bukan merupakan masalah bagi BELLA BAKERY		

**TERIMA KASIH ATAS PERHATIANNYA....**

## KUESIONER PENELITIAN KARYAWAN

Berikut ini adalah kuesioner yang berkaitan dengan penelitian tentang **”ANALISA STRATEGI BERSAING PADA ”BELLA BAKERY” MENGGUNAKAN TEORI SWOT”**. Oleh karena itu di sela-sela kesibukan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari, saya memohon dengan hormat kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk dapat mengisi kuesioner berikut ini. Semua informasi yang terkumpul akan disajikan secara umum (tidak secara individu) sebagai ringkasan dari hasil analisis yang akan dilaporkan atau dipublikasikan dan akan dijamin kerahasiaannya sesuai dengan kode etik penelitian. Atas kesediaan dan partisipasi Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk mengisi kuesioner yang ada, saya ucapkan banyak terima kasih.

### IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Status :

## PERTANYAAN

Petunjuk Pengisian:

Mohon untuk memberikan tanda (X) pada setiap pernyataan yang Anda pilih.

Terima kasih!!!

Kriteria Bobot
Masing-masing faktor diberi bobot dengan skala: Mulai dari 0,0 = 0% (tidak penting) Sampai dengan 1,0 = 100% (sangat penting) Dimana semua bobot tersebut jumlahnya tidak melebihi skor total 1,00 atau 100% Penentuan bobot didasarkan pada seberapa besar persentase pengaruh suatu variabel terhadap kesuksesan perusahaan.
Kriteria Rating
Masing-masing faktor diberi rating dengan skala: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Diberikan nilai 1 jika respon sangat tidak setuju</li><li>2. Diberikan nilai 2 jika respon kurang setuju</li><li>3. Diberikan nilai 3 jika respon biasa saja</li><li>4. Diberikan nilai 4 jika respon setuju</li><li>5. Diberikan nilai 5 jika respon sangat setuju</li></ol> Penentuan rating menunjukkan respon strategi perusahaan yang tengah dijalankan terhadap variabel yang ada.

Tabel : IFAS

No.	IFAS	Bobot	Rating
	<b>Strength:</b>		
1.	Variasi rasa roti yang ditawarkan BELLA BAKERY cukup banyak dan enak rasanya		
2.	Harga yang dimiliki oleh BELLA BAKERY bersaing		
3.	Pelayanan yang diberikan kepada konsumen cepat dan menyenangkan		
	<b>Weakness:</b>		
1.	Promosi yang dilakukan oleh BELLA BAKERY kurang beragam		
2.	BELLA BAKERY masih termasuk pemain baru		
3.	BELLA BAKERY memiliki modal yang terbatas		

## KUESIONER PENELITIAN KONSUMEN

Berikut ini adalah kuesioner yang berkaitan dengan penelitian tentang **”ANALISA STRATEGI BERSAING PADA ”BELLA BAKERY” MENGGUNAKAN TEORI SWOT”**. Oleh karena itu di sela-sela kesibukan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari, saya memohon dengan hormat kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk dapat mengisi kuesioner berikut ini. Semua informasi yang terkumpul akan disajikan secara umum (tidak secara individu) sebagai ringkasan dari hasil analisis yang akan dilaporkan atau dipublikasikan dan akan dijamin kerahasiaannya sesuai dengan kode etik penelitian. Atas kesediaan dan partisipasi Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk mengisi kuesioner yang ada, saya ucapkan banyak terima kasih.

### IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Status :

## PERTANYAAN

Petunjuk Pengisian:

Mohon untuk memberikan tanda (X) pada setiap pernyataan yang Anda pilih.

Terima kasih!!!

Kriteria Bobot
Masing-masing faktor diberi bobot dengan skala: Mulai dari 0,0 = 0% (tidak penting) Sampai dengan 1,0 = 100% (sangat penting) Dimana semua bobot tersebut jumlahnya tidak melebihi skor total 1,00 atau 100% Penentuan bobot didasarkan pada seberapa besar persentase pengaruh suatu variabel terhadap kesuksesan perusahaan.
Kriteria Rating
Masing-masing faktor diberi rating dengan skala:  <ol style="list-style-type: none"><li>1. Diberikan nilai 1 jika respon sangat tidak setuju</li><li>2. Diberikan nilai 2 jika respon kurang setuju</li><li>3. Diberikan nilai 3 jika respon biasa saja</li><li>4. Diberikan nilai 4 jika respon setuju</li><li>5. Diberikan nilai 5 jika respon sangat setuju</li></ol> Penentuan rating menunjukkan respon strategi perusahaan yang tengah dijalankan terhadap variabel yang ada.

Tabel : IFAS

No.	IFAS	Bobot	Rating
	<b>Strength:</b>		
1.	Variasi rasa roti yang ditawarkan BELLA BAKERY cukup banyak dan enak rasanya		
2.	Harga yang dimiliki oleh BELLA BAKERY bersaing		
3.	Pelayanan yang diberikan kepada konsumen cepat dan menyenangkan		
	<b>Weakness:</b>		
1.	Promosi yang dilakukan oleh BELLA BAKERY kurang beragam		
2.	BELLA BAKERY masih termasuk pemain baru		
3.	BELLA BAKERY memiliki modal yang terbatas		

## KUESIONER PENELITIAN PESAING

Berikut ini adalah kuesioner yang berkaitan dengan penelitian tentang **”ANALISA STRATEGI BERSAING PADA ”BELLA BAKERY” MENGGUNAKAN TEORI SWOT”**. Oleh karena itu di sela-sela kesibukan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari, saya memohon dengan hormat kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk dapat mengisi kuesioner berikut ini. Semua informasi yang terkumpul akan disajikan secara umum (tidak secara individu) sebagai ringkasan dari hasil analisis yang akan dilaporkan atau dipublikasikan dan akan dijamin kerahasiaannya sesuai dengan kode etik penelitian. Atas kesediaan dan partisipasi Bapak/Ibu/Saudara/Saudari untuk mengisi kuesioner yang ada, saya ucapkan banyak terima kasih.

### IDENTITAS RESPONDEN

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Status :



## PERTANYAAN

Petunjuk Pengisian:

Mohon untuk memberikan tanda (X) pada setiap pernyataan yang Anda pilih.

Terima kasih!!!

Kriteria Bobot
Masing-masing faktor diberi bobot dengan skala: Mulai dari 0,0 = 0% (tidak penting) Sampai dengan 1,0 = 100% (sangat penting) Dimana semua bobot tersebut jumlahnya tidak melebihi skor total 1,00 atau 100% Penentuan bobot didasarkan pada seberapa besar persentase pengaruh suatu variabel terhadap kesuksesan perusahaan.
Kriteria Rating
Masing-masing faktor diberi rating dengan skala: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Diberikan nilai 1 jika respon sangat tidak setuju</li><li>2. Diberikan nilai 2 jika respon kurang setuju</li><li>3. Diberikan nilai 3 jika respon biasa saja</li><li>4. Diberikan nilai 4 jika respon setuju</li><li>5. Diberikan nilai 5 jika respon sangat setuju</li></ol> Penentuan rating menunjukkan respon strategi perusahaan yang tengah dijalankan terhadap variabel yang ada.

Tabel: EFAS

No.	EFAS	Bobot	Rating
	<b>Opportunity:</b>		
1.	Permintaan potensial dari konsumen untuk roti atau bakery banyak		
2.	Bahan baku mudah didapatkan di pasaran (dari supplier) seperti bahan baku roti, tepung, dll		
3.	Masih banyak pangsa pasar yang belum dijangkau		
	<b>Threats:</b>		
1.	Adanya pemain lain bukan merupakan hambatan bagi pihak BELLA BAKERY		
2.	Ancaman tawaran harga yang lebih murah bukan merupakan masalah bagi BELLA BAKERY		

### *Jawaban Kuesioner:*

#### PEMILIK

No	Nama	Usia	Jenis kelamin	Status	Strength			Weakness			Opportunity			Threats:	
					x1	x2	x3	x1	x2	x3	x1	x2	x3	x1	x2
1	Bella	35	PEREMPUAN	MENIKAH	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4

#### Karyawan

No	Nama	Usia	Jenis kelamin	Status	Strength			Weakness		
					x1	x2	x3	x1	x2	x3
1	RENDY	30	LAKI-LAKI	MENIKAH	3	3	4	2	3	3
2	TINA	25	PEREMPUAN	MENIKAH	4	3	4	3	3	2
3	SARI	24	PEREMPUAN	MENIKAH	3	4	3	2	2	3

#### Pesaing

No	Nama	Usia	Jenis kelamin	Status	Opportunity			Threats	
					x1	x2	x3	x1	x2
1	DIKA	33	LAKI-LAKI	MENIKAH	4	3	3	3	4
2	MONIC	31	PEREMPUAN	MENIKAH	3	4	3	4	3
3	SELINA	36	PEREMPUAN	MENIKAH	3	4	3	3	4

# Konsumen

No	Nama	Usia	Jenis kelamin	Status	Strength			Weakness		
					x1	x2	x3	x1	x2	x3
1	TONO	31	LAKI-LAKI	MENIKAH	3	3	4	2	3	3
2	SUSILO	30	LAKI-LAKI	MENIKAH	4	3	4	1	3	3
3	BUDI	34	LAKI-LAKI	MENIKAH	3	3	4	3	2	2
4	YADI	36	LAKI-LAKI	MENIKAH	3	4	3	1	2	3
5	DANU	32	LAKI-LAKI	MENIKAH	4	3	3	3	3	2
6	TINI	20	PEREMPUAN	BELUM MENIKAH	4	4	3	2	2	3
7	SITI	25	PEREMPUAN	BELUM MENIKAH	4	3	3	2	1	3
8	TUTI	22	PEREMPUAN	BELUM MENIKAH	3	4	3	1	3	2
9	RATIH	27	PEREMPUAN	MENIKAH	4	3	4	1	2	2
10	LELA	28	PEREMPUAN	MENIKAH	3	3	3	3	2	3
11	YANA	21	PEREMPUAN	BELUM MENIKAH	4	4	3	2	2	3
12	MURTI	24	PEREMPUAN	BELUM MENIKAH	4	4	3	2	2	3
13	RIRIN	25	PEREMPUAN	BELUM MENIKAH	3	4	3	2	1	3
14	TAMI	26	PEREMPUAN	BELUM MENIKAH	3	3	4	3	1	2
15	RIRIN	22	PEREMPUAN	BELUM MENIKAH	4	3	4	1	2	2
16	NILA	21	PEREMPUAN	BELUM MENIKAH	4	4	3	2	1	3
17	MAWAR	22	PEREMPUAN	BELUM MENIKAH	3	3	4	2	2	2
18	RETNO	36	PEREMPUAN	MENIKAH	3	4	3	1	3	2
19	WATI	42	PEREMPUAN	MENIKAH	3	3	4	2	2	3
20	ERNI	38	PEREMPUAN	MENIKAH	4	3	3	2	2	2

## Frequencies: Pemilik

### Frequency Table

**VAR00001**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

**VAR00002**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	1	100,0	100,0	100,0

**VAR00003**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

**VAR00004**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	1	100,0	100,0	100,0

**VAR00005**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	1	100,0	100,0	100,0

**VAR00006**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	1	100,0	100,0	100,0

**VAR00007**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

**VAR00008**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	1	100,0	100,0	100,0

**VAR00009**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	1	100,0	100,0	100,0

**VAR00010**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3,00	1	100,0	100,0	100,0

**VAR00011**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 4,00	1	100,0	100,0	100,0

## Frequencies: Karyawan

### Frequency Table

**VAR00001**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	2	66,7	66,7	66,7
	4,00	1	33,3	33,3	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

**VAR00002**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	2	66,7	66,7	66,7
	4,00	1	33,3	33,3	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

**VAR00003**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	1	33,3	33,3	33,3
	4,00	2	66,7	66,7	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

**VAR00004**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	2	66,7	66,7	66,7
	3,00	1	33,3	33,3	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

**VAR00005**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	1	33,3	33,3	33,3
	3,00	2	66,7	66,7	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

**VAR00006**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	1	33,3	33,3	33,3
	3,00	2	66,7	66,7	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

## Frequencies: Konsumen

### Frequency Table

**VAR00001**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	10	50,0	50,0	50,0
	4,00	10	50,0	50,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**VAR00002**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	12	60,0	60,0	60,0
	4,00	8	40,0	40,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**VAR00003**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	12	60,0	60,0	60,0
	4,00	8	40,0	40,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**VAR00004**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	6	30,0	30,0	30,0
	2,00	10	50,0	50,0	80,0
	3,00	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	



**VAR00005**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	4	20,0	20,0	20,0
	2,00	11	55,0	55,0	75,0
	3,00	5	25,0	25,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

**VAR00006**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2,00	9	45,0	45,0	45,0
	3,00	11	55,0	55,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

## Frequencies: Pesaing

### Frequency Table

**VAR00001**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	2	66,7	66,7	66,7
	4,00	1	33,3	33,3	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

**VAR00002**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	1	33,3	33,3	33,3
	4,00	2	66,7	66,7	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

**VAR00003**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	3	100,0	100,0	100,0

**VAR00004**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	2	66,7	66,7	66,7
	4,00	1	33,3	33,3	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

**VAR00005**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3,00	1	33,3	33,3	33,3
	4,00	2	66,7	66,7	100,0
	Total	3	100,0	100,0	

